

证券代码：000062

证券简称：深圳华强

深圳华强实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江证券 杨洋 方正证券 王雷 粤开证券 方科 南方基金 刘蕾 广发基金 冯骋 天弘基金 张磊 华宝基金 夏林锋 中欧基金 吕一闻 平安基金 翟森 东方基金 朱翔 兴业基金 张亮 金元顺安基金 徐勇 中海基金 王泉涌 嘉合基金 陶棣激 中融基金 汤祺 海富通基金 谈必成 安信基金 聂世林 长信基金 梁浩 长江电子 冯源 敦和资产 朱明瑞 途灵资产 赵梓峰 敦和资产 章宏帆 聚鸣投资 袁祥 新同方投资 杨涛 道仁资产 薛俊 煜德投资 王秀平 红年资产 王聪 涌贝资产 马勇超 景泰利丰投资 吕伟志 长见投资 刘志敏 固禾资产 纪晓玲 道仁资产 陈跃熊 山楂树甄琢资产 陈静 泰康资产 周昊

	泰康资产 金宏伟 长江资管 杨杰 华泰资管 钱堃 招商资管 李权胜
时间	2021年4月28日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	深圳华强董事会秘书：王瑛 华强电子网集团总经理：谢智全
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司基本情况</p> <p>公司于1994年在深圳成立，于1997年在深圳证券交易所上市，股票代码000062，自成立以来长期耕耘于电子产业，稳健发展多年，从未出现过亏损。在公司发展过程中经历过三次转型：</p> <p>（1）第一次转型：上市时，公司主要从事传统电子制造业，在2000年左右随着珠三角电子产业链蓬勃发展，华强北逐渐成为电子元器件贸易集散地，公司顺势创办了电子专业市场“华强电子世界”，并始终将服务电子元器件实体交易作为核心竞争力，因此，华强电子世界一直以来也是华强北最核心的电子元器件实体交易市场。这是公司切入电子元器件领域最初的雏形。</p> <p>（2）第二次转型：2009年，公司剥离亏损的视频产品制造业务，并由控股股东置入“华强广场”、“华强电子网”等与电子专业市场、配套商业地产及电子元器件B2B信息服务平台有关的优质资产，主营业务由传统电子制造业彻底转变为现代电子信息服务业。</p> <p>（3）第三次转型：2014年底基于深耕电子行业的产业思维，结合公司的资源禀赋、管控能力和在资金、资产、人才等方面的优势，经过长时间、深层次、多方面的研究和仔细考量，最终确立了全面进入电子元器件授权分销行业的战略转型规划，通过持续并购整合，迅速确立了行业龙头地位；同时，2015年，公司收购了拥有丰富的电子元器件长尾采购服务经验、长时间数据积累以及高效采购服务系统的捷扬讯科，并持续推动捷扬讯科采购服务业务和“华强电子网”B2B信息服务平台的创新和整合，逐渐打造了基于大数据的电子产业链B2B综合服务平台（产业互联网平台）。</p> <p>目前，公司已打造形成中国本土最大的综合性电子元器件交易服务平台，具体包括三大业务板块：华强半导体集团（中国本土最大的多品类电子元器件授权分销平台，是公司的主营业务）、华强电子网集团（电子元器件产业互联网平台，是公司的创新业务）和华强电子世界（电子元器件及电子终端产品实体交易市场业务，是该领域全球最大的实体市场）。</p> <p>2、公司电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）的发展历程</p> <p>2014年底，公司确立了全面进入电子元器件授权分销行业的发</p>

展战略，并从2015年开始按照既定战略沿着电子产业链不断延伸和拓展，在2015年至2018年期间，通过收购湘海电子、鹏源电子、淇诺科技、芯斐电子等优秀的电子元器件授权分销商，不断整合国内电子元器件授权分销行业。前述企业在进入公司平台后，在其自身优秀的基础上，充分利用公司平台的资金和资源优势，整体表现出很好的业绩成长性和协同效应，超额完成业绩承诺（如有），且在业绩承诺期完成后，也一直处于良性发展状态。前述企业的负责人基于对公司企业文化和未来发展的认可，一直战斗在一线，身兼创始人和职业经理人的双重身份。各企业已经深度融合成为公司有机体的一部分，验证了公司发展战略的清晰与科学。

2018年，为进一步推进战略稳定实施，公司组建了华强半导体集团，对电子元器件授权分销业务进行进一步的深度整合，通过建设统一运营管理平台，开展特色的企业文化活动，提供资金、财务、法务等管理服务，逐步实现各分销企业的统一文化和统一管理，在加强对分销企业管控、赋能各分销企业业务开展的同时，推动各分销企业集聚和共享资源、协同发展，并形成规模效应。到目前为止，华强半导体集团已经完成大部分分销企业的信息系统、仓储管理系统的统一。

通过前述收购和整合，电子元器件授权分销业务已成为了公司的主营业务，公司已经成长为中国本土电子元器件授权分销行业的龙头企业，且龙头地位不断加强。中国本土电子元器件授权分销行业产值的天花板仍很高，在这个领域内继续提升体量的空间还很大，公司后续将继续在宏观经济周期变化中保持战略定力，围绕核心战略，不断优化完善，持续做大做强电子元器件授权分销业务，持续加强行业龙头地位。

3、公司创新业务（华强电子网集团）的发展历程

公司创新业务为基于大数据的电子产业链B2B综合服务业务，以互联网平台和大数据作为核心能力，专注于提供电子元器件等产品的全球采购服务和综合信息服务，致力于打造行业级别的产业互联网平台。该板块业务发展历程主要如下：

公司拥有的“华强电子网”自2002年上线以来，有接近二十年的运营经验，聚集了百万级中小注册用户资源，数亿条供求信息资源，是行业领先的电子元器件B2B信息服务平台。但“华强电子网”以信息发布、交互业务为核心，本身不具备交易功能。2015年，公司看中捷扬讯科具备的丰富的电子元器件长尾采购服务经验、长时间数据积累及高效采购服务系统与“华强电子网”业务的高度协同性，于当年12月收购了捷扬讯科，目的是与“华强电子网”的业务进行整合。

2019年，捷扬讯科超额完成业绩对赌，同时恰逢证监会出台支持上市公司分拆所属子公司境内上市的相关规定，公司紧抓机遇，组建了华强电子网集团，推进捷扬讯科与电子网公司（“华强电子网”的业务运营主体）全面深入整合，结合两家公司各自的互联网平台优势、采购服务系统和能力优势、数据优势、技术优势、供应

商和客户资源等，致力于打造行业级别的产业互联网平台。2020年，华强电子网集团迅速完成了组织架构、人员、数据、业务模式、业务系统等各方面的梳理和全面整合，并加大了技术和业务等创新力度，为业务开拓和业绩提升奠定了基础。

2021年，华强电子网集团商业模式的可行性、科学性和成长性不断得到验证，业务快速发展，2021年第一季度营业收入同比增长超190%，归属于母公司股东的净利润同比增长超500%；剔除2021年第一季度其出售所持参股公司部分股权取得的投资收益的影响，则归属于母公司股东的净利润同比增长超200%。

4、华强电子网集团（电子元器件产业互联网平台）的商业模式

（1）商业模式产生背景：电子产品制造商在研发、打样、试产、量产（量产阶段的频发错配）、维修各环节都有小批量、长尾采购需求，这些采购需求是长期客观存在的，具有难以提前预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频等特点，传统的电子元器件流通环节没有公司可以有效满足此类需求。因此，制造商在进行长尾采购时，经常面临缺乏采购渠道、采购效率低、品质不可控等痛点，希望有平台可以提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的采购服务。华强电子网集团基于大数据的产业互联网的商业模式正是在这种背景下应运而生。

（2）构建前述商业模式需要的能力：第一要对电子元器件交易行业和产业链具有深刻的理解；第二需要具备长时间积淀的大数据；第三需要拥有互联网平台。华强电子网集团在电子元器件行业深耕近二十年，创始人谢智全先生毕业于厦门大学计算机专业，对整个行业拥有非常深刻的理解，并从未到有的组织团队自主研发了采购服务系统，沉淀了大体量的数据，同时，“华强电子网”作为行业内领先的B2B互联网平台，积累了庞大的注册用户及电子元器件供求信息等资源。因此，华强电子网集团具备充分、可靠的能力储备，能够构建起这种商业模式。

（3）华强电子网集团商业模式的本质：电子元器件垂直行业的产业互联网，即利用现代信息技术和互联网广泛连接产业链上下游，降低行业的信息不对称，高效满足电子产品制造企业或者工程师等客户研发、打样、试产、量产、维修等各环节的小批量、长尾现货采购需求，促进产业链效率提升。

（4）华强电子网集团业务开展的底层逻辑：

华强电子网集团通过立体化方式构建提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的采购服务的能力：

A、供应端：以API等技术方式与中大型供应商建立数据连接；而对于中小型供应商，通过“华强电子网”、华强云平台和华强云仓三大平台的信息发布、品牌广告、SaaS（线上商铺和进销存管理等）、标准化仓储和物流管理等服务赋能供应商发展的同时，建立这些供应商的完整的画像，并选择其中的优质公司建立合作关系。

B、客户端：客户端有工程师、创客、小微客户和大型客户等，

不同客户的交易习惯和流程不一样。华强电子网集团针对客户画像，建立标准化的服务体系，提供适应不同客户的服务流程，高效满足其差异化需求。

C、内部系统：通过技术手段不断完善数据中台等系统，建立具备数据收集、分类、清洗、分析等功能的数据处理系统，打造高度智能化的交易流程。

(5) 市场空间：国内电子元器件年销售规模约2万亿元，其中约5%为小批量长尾采购需求，因此，该类需求以及对应商业模式的国内市场规模为千亿级别（人民币）。

5、电子元器件产业互联网在国内和海外的的发展情况（含华强电子网集团的地位），以及华强电子网集团和贸泽（Mouser）商业模式的区别

(1) 在电子元器件产业互联网领域，国内主要参与者仍处于发展初期，在向不同方向探索。而在海外，相关平台的发展比较成熟，巨头企业已经达到上百亿元的年收入规模。

(2) 华强电子网集团在其探索的方向在国内处于领先地位。华强电子网集团的发展理念是通过不同的技术手段广泛连接产业链上下游，降低行业的信息不对称，高效对接供需。围绕前述理念，华强电子网集团除了建设线上自营平台（华强商城）外，还建设了信息服务平台（华强电子网）、SaaS服务平台（华强云平台）、智能仓储服务平台（华强云仓）等互联网平台广泛连接供应商，同时以API等技术方式与中大型供应商建立数据连接。

(3) 贸泽是国外一家非常卓越的解决工程师样品需求的采购服务平台。贸泽连接供应商的方式主要是与原厂达成样品分销合作关系，由于海内外产业发展环境、发展阶段等不同，目前在国内很难复制这种方式。除了在供应商的连接方式方面存在区别外，华强电子网集团与贸泽的商业模式基本类似，解决的客户需求基本相同。

(4) 与海外相比，国内电子元器件产业互联网平台起步较晚，一方面是国内整个电子产业链的发展均起步较晚，另一方面也与中西方文化差异有关（中国传统文化注重关系的维护，西方文化重视哲科和系统性能力）。随着国内电子产业链快速发展以及中国企业家认知和能力的迭代，同时具备产业、IT和互联网思维的企业家将推动本土电子元器件产业互联网加速发展。

6、华强电子网集团的销售模式和国联股份（603613.SH）的模式的区别

华强电子网集团和国联股份属于不同垂直行业的产业互联网平台，国联股份主要服务涂料化工等相关行业，华强电子网集团主要服务电子元器件行业。由于不同垂直行业的产业属性和特征不同，华强电子网集团和国联股份的销售模式也会存在差异。电子元器件行业常用SKU有几千万种，复杂度远超其他行业，因此，高效获取和匹配订单的方式和其他行业也会存在差异。

7、针对电子元器件SKU的复杂性，华强电子网集团的竞争优势

由于电子元器件的SKU种类繁多，积累相关的数据资源需要较长的时间和一定成本。华强电子网集团经过十多年的系统平台数据的构建和沉淀，建立起千万级别品类（SKU）的电子元器件物料数据库、技术参数数据库、交易信息数据库、各类电子产品所需电子元器件物料清单（BOM）数据库、全球供应渠道数据库、源于前述渠道的物料基础价格信息数据库等，因此在数据积累方面拥有领先优势。

8、华强电子网集团的盈利模式

华强电子网集团利用现代信息技术和互联网广泛连接电子产业链上下游，提供电子元器件采购服务和信息服务等B2B综合服务。信息服务方面，华强电子网集团为电子元器件供应商提供产品信息展示、供需信息发布、品牌广告、SaaS等服务，赋能供应商发展，收取会员费、广告费、增值服务费与SaaS服务费等；采购服务方面，华强电子网集团为客户提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的全球采购服务，高效满足客户长尾采购需求，采购服务的价值以购销价差的形式体现。

9、华强电子网集团的毛利率水平

华强电子网集团高效满足客户的电子元器件长尾采购需求，这种需求是授权分销等其他业务模式无法解决的，具有难以提前预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频等特点，对价格敏感度不高，对效率及数据的及时性要求高。因此华强电子网集团拥有较高的毛利率，近年来平均毛利率在20%以上。

10、华强电子网集团未来三年的展望

本土电子元器件垂直领域的产业互联网发展空间很大，我们对华强电子网集团未来三年的发展比较乐观。随着华强电子网集团在供应端、客户端的能力以及大数据能力提升，华强电子网集团有望实现较快的增长。

11、目前电子元器件的缺货情况

只要涉及晶圆制造的品类基本都缺货，如MCU、MOS管、IGBT等。

12、电子元器件市场供需变化（如紧缺、供需平衡或供应过剩等）对公司的影响（包括对毛利率的影响）

（1）公司电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）解决的是客户量产阶段的大批量预约采购需求；电子产业链B2B综合服务业务（华强电子网集团）解决的是客户小批量、长尾现货采购需求。这两种需求都是常态存在的，不是仅在某一种供需状态下才存在。其中长尾现货采购需求遍布客户的研发、打样、试产、量产、维修等各环节，量产环节的长尾需求主要是各种场景下的频发错配

	<p>导致。</p> <p>(2) 每次的供需变化或市场波动对行业参与者都是危与机并存，但是行业的龙头企业或者已经构建了一定竞争门槛的企业往往能够凭借竞争优势转危为机。作为国内电子元器件授权分销龙头，华强半导体集团充分发挥在规模、资金、技术、管理、风控能力等方面的综合竞争优势，在每次供需变化中始终保持对下游客户保质保量的支持，有效保障相关合作方生产经营的安全和稳定，与相关合作方的合作粘性及力度持续加强，市场份额持续提升；华强电子网集团凭借其十多年构建和积淀的数据库资源优势以及大数据能力、互联网平台等优势，已经形成较强的竞争门槛，能够在供需变化中持续高效对接和解决客户长尾现货采购需求，不断提升平台影响力和抢占市场份额。</p> <p>(3) 市场供需变化对公司毛利率影响较小。华强半导体集团作为专业的大型电子元器件授权分销商，专注于大批量、长期、稳定的向客户供应原厂产品，不从事炒货等有损客户关系的行为；华强电子网集团作为基于大数据的产业互联网平台，销售产品是由系统定价，不是人为定价，且盈利主要体现的是采购服务的溢价，而非产品价格本身。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年4月28日